

Comment négocier son salaire et ses conditions de travail avec un futur employeur?

La recherche d'emploi est une étape exigeante en termes de préparation et de gestion des émotions. Pour plusieurs, le comble du stress réside dans la négociation des conditions de travail, notamment du salaire. À quel moment aborder la question? Qu'est-ce qui est acceptable de demander? Est-ce prétentieux de vouloir négocier?

Voici un petit guide pour démystifier la négociation de vos conditions de travail avec un futur employeur.

À quel moment amorcer la négociation?

Il pourrait être tentant de mentionner vos attentes dès l'entrevue. Après tout, les conditions de travail sont un élément clé dans votre décision et cela vous ferait économiser du temps. Par contre, à cette étape, l'employeur n'a pas encore évalué tous les candidats et ne sait pas s'il vous choisira. Votre « pouvoir » de négociation est donc assez faible. Alors, attendez l'offre officielle avant de vous lancer! D'ailleurs, si l'employeur aborde lui-même le sujet en entrevue, demeurez vague et donnez plutôt une échelle salariale réaliste en précisant que tout dépend de la nature de l'offre globale incluant les vacances, les avantages sociaux et l'ensemble des autres conditions de travail.

Que peut-on négocier?

Lorsqu'on parle de négociation, souvent, le premier élément qui nous vient en tête est le salaire. Bien entendu, il peut être négocié, mais pas toujours. Par exemple, chez un employeur syndiqué, c'est la convention collective qui régit les salaires en fonction du poste occupé et de l'expérience reconnue. Dans ce cas, ce n'est pas votre salaire qui peut être négocié, mais la reconnaissance d'une expérience passée qui, elle, pourrait vous donner accès à un échelon salarial supérieur.

Toutefois, le salaire n'est pas tout! Plusieurs jours de vacances payés, un excellent régime d'assurances ou un bon fonds de pension pourraient compenser un salaire moindre que celui souhaité. Prenez le temps de réfléchir à vos besoins et à ce qui est important pour vous!

- nombre de jours de vacances,
- périodes pendant lesquelles vous pouvez prendre des vacances,
- horaire de travail,

- fonds de retraite,
- régime d'assurances collectives,
- programme de formation,
- possibilité de faire du travail à domicile, etc.

Ainsi, outre le salaire, vous pouvez choisir de négocier les éléments qui font le plus de sens pour vous. Par contre, si votre liste de demandes est trop longue, vous risquez de brusquer votre futur employeur. Alors, ciblez en fonction de vos priorités!

Comment s'y prendre?

Il est crucial de vous informer sur le marché, sur la rémunération pour ce poste ou un poste similaire au sein d'une entreprise comparable. Vous aurez ainsi de meilleurs arguments pour justifier vos demandes. Pour vous préparer adéquatement, n'hésitez pas à rencontrer un conseiller en emploi.

N'acceptez jamais sur le champ. Vous ne pourrez plus négocier par la suite. Il est normal de prendre de 24 à 48 heures de réflexion pour analyser une proposition. Au-delà de ce délai, vous pourriez donner l'impression que le poste ne vous intéresse pas ou que vous utilisez cette offre pour bonifier vos conditions de travail avec votre employeur actuel.

Demandez une offre écrite (un courriel peut suffire) qui stipule toutes les conditions de travail. Avoir une offre écrite vous permettra de ne rien oublier si vous faites une contre-offre. Les écrits restent et les paroles s'envolent. Cela peut éviter de mauvaises surprises après votre embauche.

Par contre, si vous faites une **contre-offre**, optez pour une **rencontre en personne ou par téléphone** avec votre futur employeur. Il sera plus facile de saisir sa réaction et d'avoir une meilleure idée de son ouverture à vous offrir davantage.

Lors de la négociation, l'employeur doit comprendre que l'emploi vous intéresse vraiment, mais que vous auriez préféré avoir un peu plus. Profitez de la discussion pour faire ressortir votre valeur, pour le conforter dans sa décision de vous embaucher, notamment en mentionnant des compétences ou des réalisations dont vous n'avez pas parlé lors de l'entrevue.

Ayez confiance en vos capacités et renseignez-vous sur le marché au préalable. Soyez raisonnable dans vos demandes et demeurez conscient du contexte de l'entreprise qui vous embauche. Certaines organisations ont plus de marge de manœuvre que d'autres!

Astuce bonus : Il est intéressant de dresser un bilan chiffré des différents éléments formant les conditions de travail. Par exemple, 4 % d'augmentation salariale équivaut environ à 2 semaines de vacances supplémentaires ou à une participation plus avantageuse au régime de retraite de l'organisation, etc.

Faire cet exercice pourrait vous aider à chiffrer vos demandes et à bien évaluer les offres.